

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada era globalisasi saat ini, kemajuan teknologi semakin berkembang pesat. Teknologi telah berinovasi untuk memenuhi kebutuhan manusia yang semakin bertambah. Dengan adanya inovasi baru mendorong pengguna untuk berlomba-lomba memanfaatkan teknologi sesuai dengan kebutuhannya. Salah satu pengguna dari teknologi adalah perusahaan. Perusahaan memanfaatkan teknologi untuk memenuhi kebutuhan dan mendukung pencapaian tujuan bisnisnya. Teknologi yang digunakan perusahaan dalam menjalankan proses bisnisnya adalah sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi dapat menghasilkan informasi yang akurat, relevan, dan tepat waktu. Dalam mengolah data perusahaan, sistem informasi akuntansi dapat dijalankan secara terkomputerisasi untuk menghasilkan kinerja yang lebih efektif dan efisien.

Sistem informasi akuntansi terkomputerisasi dapat digunakan pada siklus yang ada pada perusahaan, salah satunya adalah siklus penjualan. Proses penjualan dapat berjalan dengan baik jika didukung oleh sistem yang baik pula. Sistem informasi akuntansi terkomputerisasi dapat dirancang sesuai dengan kebutuhan perusahaan dalam proses meningkatkan pengendalian internal. Manfaat yang akan diperoleh dengan diterapkannya sistem informasi akuntansi terkomputerisasi pada perusahaan adalah berkurangnya risiko-risiko kesalahan yang dapat menyebabkan kerugian. Selain

itu, dengan adanya sistem informasi akuntansi terkomputerisasi kinerja karyawan akan lebih cepat dalam menghasilkan informasi dan data yang dibutuhkan oleh manajemen perusahaan untuk membantu proses pengambilan keputusan.

Objek dalam penelitian ini adalah PT. Pais Pratama merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pertambangan bahan galian C. Bahan galian C adalah hasil tambang seperti kapur, pasir, marmer, kaolin, granit, andesit, batu, asbes, fospat, leusit, gypsum, tawas, magnesit, halit, dan oker. PT. Pais Pratama adalah perusahaan perdagangan umum, *supplier* dan transportasi yang terletak di Jalan Raya Mamer KM.33-34 Bancar Tuban. Hasil tambang yang dijual oleh PT. Pais Pratama adalah batu tras dan pasir. PT. Pais Pratama memiliki tiga jenis pelanggan, yaitu pelanggan kontrak, pelanggan perorangan, dan vendor. Pelanggan kontrak adalah pelanggan yang terdiri dari pabrik-pabrik dan pada umumnya dalam proses penjualan disertai dengan surat kontrak. Pelanggan perorangan adalah pelanggan individu seperti pelanggan yang membeli karena kebutuhan proyek pembangunan. Pelanggan vendor adalah pelanggan dari perusahaan lain yang membeli barang dari PT. Pais Pratama untuk dikirim ke pabrik yang telah bekerja sama dengan vendor tersebut. Perusahaan ini menjual batu tras dan pasir silika dengan penjualan kredit dan tunai kepada pelanggan. Perbandingan penjualan pada PT. Pais Pratama adalah 20% penjualan tunai dan 80% penjualan kredit. Dalam penelitian ini lebih berfokus pada

penjualan yang dilakukan secara kredit karena transaksi pada penjualan kredit lebih banyak dibandingkan dengan penjualan tunai.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara pada PT. Pais Pratama, peneliti menemukan adanya permasalahan yang terjadi dalam penjualan kredit perusahaan. Permasalahan pertama adalah tidak terdapat *database* pelanggan, hal ini menyebabkan harga barang setiap pelanggan tidak tercantum dengan jelas. Tidak efektif jika *staff officer* (bagian penjualan) harus bertanya kepada direktur utama mengenai harga yang akan diberikan kepada pelanggan. Setiap pelanggan memiliki harga yang berbeda-beda, jika *staff officer* (bagian penjualan) salah dalam pemberian harga maka dapat mempengaruhi hubungan yang sudah terjalin dengan pelanggan. Karena adanya permasalahan tersebut, maka PT. Pais Pratama membutuhkan daftar harga barang yang jelas untuk setiap pelanggan.

Masalah kedua adalah tidak terdapat dokumen *sales order*. Ketika terdapat pelanggan yang memesan, *staff officer* (bagian penjualan) akan membuat surat jalan tanpa membuat dokumen *sales order* terlebih dahulu. Dalam surat jalan tidak terdapat harga yang telah disepakati dengan pelanggan, hal ini dapat menyebabkan risiko kesalahan memasukkan harga dalam penagihan piutang yang akan dilakukan. Sedangkan dokumen *sales order* dapat digunakan untuk mencatat volume barang yang dipesan, jenis barang dan harga yang telah disepakati dengan pelanggan. Selain itu, surat jalan digunakan untuk pengiriman barang yang sudah tersedia dan siap untuk dikirim.

Karena barang tidak selalu tersedia dan ada yang harus memproses terlebih dahulu, maka dibutuhkan dokumen *sales order*.

Masalah ketiga adalah PT. Pais Pratama dapat menerima pesanan barang secara terus-menerus tanpa melihat saldo piutang pelanggan, akibatnya piutang pelanggan semakin menumpuk dan terjadi piutang tak tertagih. Jika hal seperti ini masih dilakukan, maka perusahaan dapat mengalami kerugian dan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan di waktu yang akan datang. Untuk mengurangi risiko piutang tak tertagih, maka perusahaan dapat menerapkan batas kredit pada setiap pelanggan.

Masalah keempat yaitu tidak terdapat dokumen yang menunjukkan terjadinya penjualan dengan vendor. Vendor mengirim surat pengantar barang ketika akan melakukan pemesanan barang pada PT. Pais Pratama. Surat pengantar barang dari vendor digunakan oleh PT. Pais Pratama untuk pengiriman ke pabrik yang telah bekerja sama dengan vendor tersebut. Setelah proses pengiriman barang selesai, PT. Pais Pratama melakukan penagihan ke vendor berdasarkan rekap tagihan piutang pelanggan dan dokumen penerimaan barang yang diperoleh dari pabrik. Karena hal ini, maka PT. Pais Pratama membutuhkan dokumen yang menunjukkan bahwa barang telah dikirim.

Masalah kelima adalah terjadi keterlambatan penagihan piutang pelanggan. Permasalahan ini dapat terjadi karena *staff officer* (bagian penjualan) terlalu lama mencari dokumen pelanggan yang akan jatuh tempo. Pada saat membuat rekap tagihan *staff officer*

(bagian penjualan) akan melihat satu per satu dokumen surat jalan yang telah diarsip dan dokumen rekap tagihan piutang pelanggan untuk menentukan pelanggan yang akan ditagih. Setiap pelanggan memiliki jatuh tempo yang berbeda-beda, maka *staff officer* (bagian penjualan) harus melakukan pengecekan pada surat jalan dan rekap tagihan piutang pelanggan setiap harinya. Hal ini menyebabkan ketidakefektifan dan keterlambatan penagihan piutang pelanggan. Dengan adanya sistem pengingat jatuh tempo piutang, maka dalam membuat rekap tagihan piutang pelanggan akan lebih efektif dan efisien.

Berdasarkan permasalahan yang ada, peneliti berniat untuk membuat sistem informasi akuntansi terkomputerisasi pada sistem penjualan kredit PT. Pais Pratama dan sistem pengingat jatuh tempo piutang pelanggan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi terkomputerisasi dan sistem pengingat jatuh tempo piutang diharapkan dapat membantu mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh PT. Pais Pratama dan meningkatkan kinerja perusahaan agar lebih efektif serta menghasilkan informasi yang akurat, andal dan tepat waktu.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana menganalisis dan merancang sistem informasi akuntansi terkomputerisasi penjualan kredit dan sistem pengingat jatuh tempo piutang pada PT. Pais Pratama.”

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Menganalisis sistem informasi akuntansi sistem penjualan kredit pada PT. Pais Pratama
2. Merancang sistem informasi akuntansi terkomputerisasi penjualan kredit dan pengingat jatuh tempo piutang pada PT. Pais Pratama.

1.4. Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

1. Manfaat Akademis

Dapat menjadi acuan dan tambahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti mengenai analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi pada penjualan kredit. Bagi peneliti, dapat lebih memahami mengenai proses bisnis dan masalah yang ada pada perusahaan serta merancang sistem informasi akuntansi terkomputerisasi pada penjualan kredit.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan saran kepada PT. Pais Pratama dalam sistem penjualan kredit, sehingga dapat mengatasi masalah-masalah yang ada dan berjalan lebih efektif.

1.5 Sistematika Penulisan

Berikut ini adalah gambaran inti sistematika penulisan tugas akhir skripsi, terdiri dari:

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab ini berisi mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini berisi penelitian terdahulu, teori-teori yang mendasari penelitian, dan rerangka berpikir dari penelitian.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan mengenai desain penelitian, jenis data dan sumber data yang digunakan serta diperoleh, alat dan metode pengumpulan data yang digunakan, dan teknik analisis data.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan mengenai gambaran umum dari obyek penelitian, seperti profil perusahaan, kegiatan pokok perusahaan, visi dan misi, serta proses bisnis. Selain itu juga mendeskripsikan data, seperti struktur organisasi, *job description*, dokumen yang terkait dengan penjualan kredit sistem lama dan usulan serta perbaikan dokumen, prosedur penjualan kredit sistem lama dan baru, serta melakukan analisis perancangan *interface* dan pengendalian akses.

BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian, keterbatasan penelitian, dan saran yang diberikan kepada perusahaan atas sistem penjualan kredit.